

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ

Макарова А.В., ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург

В современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства, так как именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом их развития. Целью этой работы является нахождение способа трансформации всех видов интеллектуальных активов в более высокую стоимость.

Ключевые слова, активы, интеллектуальный капитал, экономическая система, менеджмент знаний.

Для начала определим, что же такое интеллектуальный капитал (далее ИК). До недавнего времени ученые придерживались двух основных моделей: модель, представленная Э. Брукингом и модель Л. Эдвинсона и М. Мэллоуна.

Э. Брукинг в своей модели [1] представляет следующие компоненты ИК: рыночные активы, интеллектуальная собственность, человеческие и инфраструктурные активы. А Л. Эдвинсон и М. Мэллоун к ИК относят человеческий капитал и структурный капитал, который делится на две части: организационный и потребительский капиталы.

В настоящее время наибольшее признание как в нашей стране, так и во всем мире, получила трехзвенная структура, согласно которой составными компонентами ИК являются человеческий (НС), организационный (SC) и клиентский (СС) капиталы (таблица 1.)

Раздел об ИК в свой годовой отчет впервые включила шведская страховая компания Skandia в 1995 году, положив начало новой практике содержания годовых отчетов компаний. Этой компанией была использована одна из первых структур ИК «Skandia Value Scheme», разработанная Л. Эдвинссоном.

Компоненты интеллектуального капитала

Таблица 1

Человеческий капитал	Организационный капитал	Клиентский капитал
Знания	Техническое и	Связи с клиентами

Умения Навыки Инновационные и творческие способности Квалификация	программное обеспечение Патенты Товарные знаки Оргструктура Базы данных	Информация взаимоотношений с клиентами Информация о клиентах
--	--	---

Согласно А.Н. Козыреву [2], все три составляющих являются критическими для современных компаний, которые функционируют в рыночных условиях, так как, если хотя бы один из трех компонентов ИК отсутствует или находится в критическом состоянии, фирма потерпит катастрофу.

Вернемся к тому, что ИК определяет конкурентоспособность экономических систем и выступает ключевым ресурсом их развития.

Как правило, оценка нематериальных активов является важной процедурой для предприятий. Для крупных, известных и уже давно завоевавших репутацию компаний стоимость нематериальных активов вносит существенный вклад в общую стоимость компании. По разным оценкам, в настоящее время стоимость нематериальных активов может превышать 50%.

Например, Philip Morris International приобрела компанию Kraft Jacobs за \$12,5 млрд. При этом стоимость материальных активов купленной компании оценивалась экспертами в \$4 млрд. То есть более двух третей от общей суммы сделки стоило приобретение прав на бренды, которыми владела Kraft Jakobs.

Эта история изменила отношение бизнесменов к продвижению товаров и услуг. Они убедились в том, что наличие раскрученных торговых марок может реально увеличить стоимость компании в несколько раз. Именно тогда бизнесмены начали активно использовать менеджмент знаний (knowledge management).

Менеджмент знаний – это стратегия, которая трансформирует все виды интеллектуальных активов в более высокую стоимость и повышенную конкурентоспособность. Это комбинация отдельных аспектов управления персоналом, инновационного и коммуникационного менеджмента, а также использования новых информационных технологий в управлении организациями [3].

Таким образом, менеджмент знаний как самостоятельная сфера управленческой деятельности является актуальной задачей на текущий момент. К тому же, способность национальной экономики абсорбировать знания и производительно их использовать, будет все в большей мере определять экономическую силу нации и ее благосостояние [4].

Главной целью управления знаниями является создание новых и более мощных конкурентных преимуществ, продуманно форматированное применение информации для извлечения максимальной прибыли. Стратегия управления знаниями включает следующие правила:

Управление знаниями должно быть направлено на дальнейшее развитие и продвижение предприятия на рынке, поиск новых идей и внедрение инноваций. Предприятие должно быстро реагировать на непредвиденные обстоятельства – тенденции развития рынка. Виртуальное обучение сотрудников происходит без отрыва от основной работы, формируется культура передачи знаний между сотрудниками внутри предприятия.

Хорошо разработанные стратегии менеджмента знаний должны максимально повысить эффективное использование ресурсов организации, улучшить обслуживание клиентов, снизить потери, в том числе неиспользуемых нематериальных активов. Рассмотрим стратегии, которые помогут добиться этих целей [5]:

Формирование человеческого капитала: постоянная мотивация и обучение работников организации. К примеру, такие крупные компании как IBM тратят на повышение квалификации \$2000 на обучение одного сотрудника в год. Обмен знаниями между элементами внешней структуры организации: развитие отношений с поставщиками, формирование имиджа организации и управление торговой маркой.

Повышение компетенции потребителей и поставщиков путем методов взаимодействия с потребителями (социологические опросы, горячая линия, веб-сайт).

Классификация отобранных знаний, фиксация их в «корпоративной памяти», то есть в электронном виде, на бумаге, в памяти сотрудников. К понятию «корпоративная память» относят и так называемый профессиональный интеллект компании – сумму профессиональных навыков, знаний, компетенций, пониманий и мотиваций сотрудников.

Стимулирование потока знаний из внешних структур во внутренние и наоборот путем систематических опросов.

Выводы:

Существуют две модели интеллектуального капитала, но в настоящее наибольшее распространение получила трехзвенная модель;

Одним из способов увеличения стоимости ИК является управление знаниями (knowledge management), целью которого является продуманно форматированное применение информации для извлечения максимальной прибыли.

Библиографический список

1. Брукинг Э. «Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии». Пер. с англ. ; под. ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. А. Н. Козырев. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. Режим доступа: <http://www.labrate.ru/kozyrev/>
3. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. «Теория управления». Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/manag/man330.htm>
4. Воронин В. Б. Интеллектуальный капитал: как фактор повышения конкурентоспособности бизнеса и инвестиции в будущее/ В.Б. Воронин// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2011, №71. С. 142-145. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-intellektualnogo-obespecheniya-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-v-veritikalno-integrirovannoy-korporatsii>
5. Режим доступа: <http://zillion.net/ru/blog/343/intellektualnyi-kapital-korporativnaia-pamiat-i-knowledge-management>
6. Букович У., Уильямс Р. «Управление знаниями – руководство к действию» - Пер. с англ.; М.: ИНФРА-М, 2002. - 504 с.
7. Кусимов С.Т., Ильясов Б.Г., Исмагилова Л.А., Валеева Р.Г. «Интеллектуальное управление производственными системами» - М.: Машиностроение, 2001. - 327с
8. Кортон С.В., Метелев Д.А., Шульгин Д.Б. «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью: материалы научно – практической конференции. Екатеринбург, 24 апреля 2014 г.» – Екатеринбург: УрФУ, 2014. – С. 106-110.
9. Кортон С.В., Пиличев В.В., Шульгин Д.Б. «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью: материалы научно – практической конференции. Екатеринбург, 26 апреля 2011 г.» – Екатеринбург: УрФУ, 2011. – С. 92-97.